

Efficiencia d'une politique industrielle d'offset. Une revue des analyses en concurrence imparfaite

*Cristina BUGA**

*Doctorante au [CREG](#), Faculté d'Economie,
UPMF Grenoble 2, France, Email :
christinabuga@yahoo.fr*

Pierre BERTHAUD

*Maître de conférences HDR, Faculté
d'économie, UPMF Grenoble 2, France. Email :
pierre.berthaud@upmf-grenoble.fr*

Abstract:

Les outils protectionnistes qui prennent aujourd'hui la dénomination d'offset ne sont pas méconnus des gouvernements des pays en développement. On les trouve souvent dans la littérature sous le nom de prescription des résultats liés à l'investissement direct à l'étranger. Ces pratiques sont aujourd'hui en partie encadrées par l'Accord sur les mesures concernant l'investissement et liées au commerce (TRIMs/MIC) de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). A ce jour, 82 pays se sont dotés d'une législation ou d'une réglementation officielle en matière d'offsets. Malgré l'actualité et l'importance du sujet de l'offset, il reste peu étudié dans la champ académique. L'objet de cette contribution est ainsi double. D'abord, combler un relatif manque d'intérêt de la littérature académique sur les offsets. Ensuite, esquisser une grille d'analyse de l'offset à partir des développements que la théorie néoclassique standard a produit sur les mesures concernant l'investissement liées au commerce (MIC). Nous avons considéré ici qu'il était possible de procéder à cette assimilation et nous avons cherché à en tirer les implications analytiques.

Introduction

Les outils protectionnistes qui prennent aujourd'hui la dénomination d' « offset » ne sont pas méconnus des pouvoirs publics et surtout ils ne le sont pas des gouvernements des pays en développement. On les trouve souvent dans la littérature sous le nom de prescription des résultats liés à l'investissement direct à l'étranger. Ces pratiques sont aujourd'hui en partie encadrées par l'Accord sur les mesures concernant l'investissement et liées au commerce (TRIMs/MIC) de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Elles sont aussi le plus souvent interdites, conditionnées ou découragées par des accords bilatéraux, régionaux et interrégionaux (voir UN, 2003, p. 3).

Les pays en voie de développement considèrent cependant l'offset comme un moyen légitime d'atténuer le pouvoir de marché des firmes multinationales, de modifier en leur faveur la répartition des allocations de marchés, d'influencer la localisation des investissements directs extérieurs (IDE) et la distribution des ressources et en fin de compte de faciliter le transfert de technologies et de savoir-faire. Ainsi, l'offset est conçu comme un instrument efficace pour compenser les désavantages inhérents du gouvernement hôte au cours du processus de négociation avec les multinationales. De plus, ils sont des instruments essentiels pour atteindre certains objectifs en matière de politique industrielle. Bien que les offsets peuvent prendre des formes diverses, leur finalité reste par essence « développementaliste » : développement du capital humain (grâce au transfert et l'appropriation de technologies et de savoir-faire et par la qualification des ressources humaines), appui à l'émergence et au développement du secteur privé (au moyen de règles de contenu local et de prises de participation locale), R&D appliquée notamment dans les domaines de l'environnement ou des énergies renouvelables. Toutefois, il faut mentionner que l'offset n'existe pas en tant qu'instrument de politique économique indépendant et coexiste souvent avec d'autres outils d'où la réelle difficulté d'étudier ses effets concrets sur l'économie.

Notre objectif dans cette contribution est d'offrir un cadre théorique qui permettra d'évaluer les effets des offsets sur l'économie nationale, ainsi que sur les économies étrangères. Pour ce faire, nous essaierons de répondre aux questions suivantes : quel type d'instrument de politique commerciale est l'offset ? Y a-t-il des gains à espérer de cet outil protectionniste ? Quelle est l'efficacité de l'offset par rapport aux autres outils de politique commerciale ? Cela nous amènera à aborder l'offset du point de vue positif¹ (effets des offsets sur l'allocation des ressources au sein de l'économie et entre les nations) et du point de vue normatif (gains et coûts des offsets). Nous allons voir que les conflits distributifs entre pays sont à la base du choix d'une politique commerciale et par conséquent de l'offset.

Dans une première partie, nous présentons la pratique d'offset et son rôle dans les politiques économiques des pays en développement. La deuxième partie établit le cadre d'analyse à partir duquel seront étudiés les effets des pratiques d'offset. La troisième partie se livre à une

¹Les problèmes de redistribution interne et internationale des revenus sont difficiles à appréhender simultanément en raison de la complexité des interactions entre les agents. Les problèmes distributifs des offsets seront donc abordés par étapes.

analyse plus précise des quelques pratiques d'offset (la règle de contenu local, les exigences minimales d'exportation et les prises de participation locale) en tant qu'outils de politique commerciale et de développement.

1. Une courte introduction aux pratiques d'offset

A partir des années 1990, plusieurs pays en voie de développement ont appuyé leur développement sur la base de politiques économiques et industrielles dites non conventionnelles². Au cœur de ces stratégies d'industrialisation se trouvent les pratiques dites d'offset. L'offset est une forme de compensation industrielle exigée par les gouvernements (notamment des pays en développement) lors d'un achat important de biens et/ou services. En termes juridiques, l'offset est « un contrat non standard exigeant qu'une forme d'activité économique soit transférée du vendeur au gouvernement de l'acheteur comme condition pour la vente de biens et/ou services sur les Marchés publics » (ECCO dans A. Amadour et alli : 2011). Ces pratiques sont destinées à produire des externalités positives pour le pays hôte par la mise en place d'opérations de coproduction, de sous-traitance, de transferts de technologie, des projets en R&D communs etc. Les gouvernements visent par ce type de pratiques à créer ou accélérer les effets d'intrâînement locaux sous forme de liens amont aval dans l'industrie ou entre secteurs, d'effets de « cluster » ou encore d'effets de montée en gamme. Les pratiques d'offset concernent principalement les « grands contrats » et les marchés publics sujets à des appels d'offre internationaux. Elles portent d'habitude sur des biens à haute valeur ajoutée technologique dans les secteurs de l'aéronautique de l'armements, mais aussi dans le domaine des infrastructures comme ceux de l'énergie et des transports. Ces accords sont généralement organisés au niveau institutionnel et s'appliquent à des échanges dont les montants sont élevés.

Aujourd'hui l'offset est souvent un principe d'accès aux marchés publics et donc une source d'avantage concurrentiel pour les grands groupes internationaux (voir encadré 1).

² Mesures qui ont été et sont fortement critiquées par les pays développés (voir Chang 2002).

Encadré 1: Un exemple récent de pratique d'offset

En 2007, afin de remplacer ses MiG-21 qui datent de l'époque soviétique, l'Inde lance un appel d'offre portant sur l'achat de 126 avions de combat. Le contrat est d'un montant très important - 10,4 milliards de dollars et six groupes aéronautiques se concurrencent pour le décrocher³. Fin avril 2011, suite à une série de tests techniques, le gouvernement indien en présélectionne deux : le Rafale du français Dassault et l'Eurofighter Typhoon du consortium européen EADS Cassidian. Les quatre autres sont rejetés car, officiellement, ils n'ont pas répondu aux critères techniques exigés.

Ce dossier est complexe, car de nombreux éléments d'ordre politique ont sûrement pesé dans les choix de l'Indian Air Force. Toutefois, les raisons du rejet des avions de combat américains de Boeing et Lockheed Martin restent controversées car ce sont des appareils de grande performance. D'après Saurabh Joshi, responsable du site d'information en ligne « South Asian Defense & Strategic Affaires » (www.stratpost.com): « l'échec des Américains tient en partie à leur réticence à effectuer des transferts de technologie ». En effet, au lancement de l'appel d'offre en 2007, le gouvernement indien précise également l'obligation pour l'entreprise qui gagne le contrat d'investir cinquante pour cent du montant de vente dans le secteur de la défense indien (environ 5 milliards de dollars). Cette exigence porte le nom de pratique d'offset.

L'Inde étudie encore à ce jour les propositions de transferts de technologie, de maintenance et de production fournies par les deux candidats européens. Ainsi, l'accord entre les contractants prendra forme de deux contrats : le premier portera sur l'achat du matériel par le pays importateur, le deuxième sur la détermination et la mise en œuvre des obligations d'offsets. Cet exemple illustre l'importance que peuvent avoir les contrats d'offset dans le processus de négociation du contrat principal.

Ainsi, à ce jour, 82 pays se sont dotés d'une législation ou d'une réglementation officielle en matière d'offsets⁴ et plus de 120 pays ont une certaine forme de programme d'offset dressés

³ Le MiG-35 de Russian United Aircraft Corporation, le Gripen de Swedish Saab, le F/A-18 de Boeing, l'Eurofighter Typhoon d'EADS et British Aerospace, le Rafale du groupe aéronautique Dassault et F-16 de Lockheed Martin.

⁴ Toutefois, d'après Christian Sylvain, Directeur du département compensation pour le groupe AREVA, il y aurait environ 130 pays faisant usage d'offsets (entretien avec l'AFD le 21 /09/2008) (Naud, 2009 :4).

selon leurs exigences et besoins individuels [voir www.offset.ae]. Il existe une quasi-unanimité sur le besoin d'encadrer les pratiques d'offsets toutefois, « les procédures varient fortement d'un pays à l'autre en fonction des buts de politique industrielle poursuivis [...], les législations nationales dans le domaine des marchés publics, des budgets d'équipements [pour des projets d'intérêt national], des fonds affectés à la R&D et des capacités industrielles et technologiques » [Service public fédéral Economie, 2008 :5].

Malgré l'actualité et l'importance du thème des offsets, ces pratiques restent peu étudiées dans le champ académique - d'où la relative rareté des références scientifiques à leur sujet. La valeur ajoutée du travail à réaliser est de corriger cet écart et proposer un cadre théorique qui permettrait d'étudier l'efficacité et l'efficience de ces pratiques.

2. Les effets des offsets sur les producteurs, les consommateurs, les échanges et le bien-être

Sous l'angle de la politique commerciale, les pratiques d'offset se présentent comme un outil protectionniste dans la mesure où elles introduisent nécessairement des distorsions de concurrence et dressent des obstacles à la libre circulation des biens et des services⁵. Ainsi, du point de vue néoclassique standard, le recours à ce genre de pratiques ne peut se justifier que s'il existe une distorsion initiale sur le marché et si l'offset est une mesure adéquate pour accroître le bien-être national. Les offsets restent donc un outil de second rang qui perd sa raison d'être dans tous les cas où il s'avérerait possible et avantageux d'éliminer les distorsions préexistantes. Cette conclusion puise ses racines dans un débat plus large ouvert par Bhagwati (2005) sur la « neutralité » de la politique commerciale. D'après cet auteur, dans les cas où les mesures incitatives à l'importation et à l'exportation se compensent, les résultats obtenus en termes de prix relatifs sont équivalents à ceux d'une situation de libre-échange. Bien que les conséquences soient les mêmes, les effets des offsets sont inférieurs en termes de bien-être à la situation de libre-échange. Ainsi, les offsets sont introduits comme des mesures de second rang pour éliminer les conséquences adverses (les imperfections) des politiques préexistantes.

⁵ Les obstacles au commerce peuvent être repartis en deux catégories : les obstacles naturels et les obstacles au commerce résultant de la politique commerciale. Les obstacles naturels contiennent tous les coûts associés à une opération commerciale, comme les coûts liés au transport, à la transaction ainsi que les coûts d'information et d'adaptation du produit au marché local, etc. Toutefois, les barrières naturelles ne seront pas analysées dans cette recherche car elles ne dépendent pas du choix des politiques économiques comme les offsets.

En absence de distorsions et d'asymétries d'information sur les marchés, les offsets n'ont pas de raison d'être.

Si on accepte l'idée selon laquelle les offsets sont la conséquence d'un monde imparfait et qu'ils sont générés par des distorsions initiales sur le marché, il existe toutefois un problème majeur pour analyser les offsets avec les outils standards du commerce international. En effet, les offsets englobent une diversité de mesures protectionnistes en étant eux-mêmes un outil protectionniste distinct des autres. Les pratiques d'offset peuvent prendre la forme d'exigences ou de règles de contenu local (RCL), d'obligations à recourir à des substituts locaux, d'exigences en matière de transferts de technologies et en matière de R&D, etc. Certaines de ces mesures sont susceptibles de restreindre le commerce alors que d'autres le favoriseront.

Les effets sur le commerce de certaines mesures sont mieux connus et sont donc plus prévisibles, comme les exigences de contenu local et les obligations minimales d'exportation. L'effet des autres mesures est beaucoup plus ambigu. C'est le cas des prises de participation locales et des objectifs en matière d'embauche. Néanmoins, si la forme revêtue par les offsets est connue à ce jour, leur quantification et l'analyse de leurs effets sur le commerce reste difficile. Cela est dû à un manque de précision sur les offsets demandés⁶, à leur caractère volontairement opaque souvent encouragé par la volonté des gouvernements de ne divulguer ces détails qu'à la multinationale concernée. De plus, les offsets font souvent partie d'un programme d'industrialisation ou d'aide à l'investissement, les effets d'une pratique particulière comme les offsets sont impossibles à isoler des autres instruments.

Malgré les difficultés à analyser les offsets et le manque de documentation, ces pratiques présentent de fortes similarités avec les Mesures concernant l'Investissement et liées au Commerce (MIC) pour lesquelles nous disposons de travaux d'analyse plus avancés. Nous faisons référence ici notamment aux travaux de Ariff (1989), Balasubramanyam (1991), Greenaway (1992). Greenaway (1992) précise que les MIC les plus couramment observées sont les exigences de contenu local et les obligations minimales d'exportation. Les pays en voie de développement ont plus tendance à utiliser cette pratique que les pays développés. Et les pays y recourant le plus sont ceux qui utilisent les MIC en tant qu'outil de politique

⁶ Dans les objectifs à atteindre en terme d'embauches, la catégorie de individus ciblée est rarement précisée, s'agit-il des travailleurs qualifiés ou pas ; dans le cas de la règle de contenu local, la forme que doit revêtir cette exigence est aussi rarement spécifiée.

industrielle. De plus, il existe une forte corrélation entre les MIC et les autres mesures d'incitation à l'investissement, ainsi qu'entre les MIC et les politiques de protection contre les importations. Il semble donc possible de considérer les pratiques d'offsets – du moins une partie d'entre elles – comme des instruments de politique industrielle relevant des Mesures sur l'investissement liées commerce et de les analyser au regard des problématiques qui ont été développées pour cela par Greenaway notamment.

De ce point de vue, les MIC ont au moins trois fonctions (Greenaway : 1992, p. 146) : modifier l'allocation des ressources dans le pays hôte ; faire en sorte que le gouvernement hôte tire un maximum d'avantage de la présence des multinationales; transférer le surplus généré par l'investissement de la multinationale concernée vers les habitants du pays hôte. Ces fonctions peuvent être appelées : l'objectif d'allocation de ressources, l'objectif de garantie, l'objectif de redistribution de la rente.

L'objectif consistant à influencer **l'allocation des ressources** est l'un des plus importants dans n'importe quelle politique de développement et d'industrialisation. Dans ce cas, les offsets permettent de diriger les capitaux mobiles vers un lieu particulier et/ou vers un secteur spécifique. Pour exemple, si le gouvernement hôte désire encourager une industrie lourde dans une région périphérique, il peut faire usage des offsets pour atteindre cet objectif. De même, le gouvernement hôte peut utiliser l'offset en tant qu'exigence de contenu local pour accroître le taux d'emploi dans un secteur ou dans une région, ou encore pour assurer la formation du capital humain. Ils peuvent aussi prendre la forme d'une exigence d'exportation minimale ou d'un mécanisme visant à inverser la balance d'importation-exportation dans une filière donnée. Dans cette mesure, les offsets (tout comme les MIC) sont considérés par les gouvernements hôtes comme des éléments essentiels pour parvenir à des résultats dans des objectifs d'allocation précis.

L'objectif de **garantie** que demandent les gouvernements hôte est aussi facilement justifiable. L'offset est le résultat d'un contrat signé par trois agents : la MNE, le gouvernement hôte et une entreprise locale. Dans ce contrat, la MN s'engage de créer des emplois, à promouvoir les exportations domestiques, à transférer des technologies, etc. Cependant, dans un monde incertain où la méfiance règne et où il est très difficile de suivre et d'encadrer les activités d'une multinationale, les gouvernements hôtes utilisent les offsets pour s'assurer des engagements crédibles en matière de politique d'industrialisation et, par conséquent, de

développement. L'obligation en termes d'offset contraint la MN à remplir ses engagements en matière d'embauche, de production, d'exportations, etc. Elle n'aurait pas pu atteindre ces objectifs autrement. Les objectifs d'approvisionnement local peuvent également contribuer à la formation de capital physique et humain – objectifs qui peuvent être atteints aussi grâce aux exigences de R&D et aux prises de participation locales. L'offset est un mécanisme qui contribue aussi à la concrétisation des objectifs en matière de transfert de technologies, en particulier par la formation de la main d'œuvre locale. Il est également un instrument d'équilibrage des échanges et des obligations minimales d'exportations. Étant donné que les gouvernements des pays en voie de développement rencontrent souvent des difficultés liées aux devises, en mettant en place ce type de mesures, ils s'assurent des sources de recettes en devises. Ainsi, grâce à tous ces mécanismes, les offsets atteignent l'objectif de garantie et offrent une assurance aux gouvernements réticents à laisser les rênes au marché.

Outre l'objectif de garantie, les gouvernements hôtes visent aussi à **redistribuer** une part de surplus de la MN vers les résidents domestiques grâce aux offsets. Pour comprendre cela, il faut se rappeler que le contrat signé entre le gouvernement et la MN lui offre le droit d'être l'unique fournisseur de biens et services. S'assurant ainsi un marché important (dû à la valeur des contrats) et non contesté, la MN bénéficie d'une rente qui est d'autant plus considérable que la taille de marché local est grande et que le marché est protégé. Ainsi, les offsets sont un mécanisme qui permet de modifier la distribution des rentes, car ils transfèrent une part de la rente de la MN vers la population locale.

Toutefois, la redistribution des bénéfices de la MN vers la population locale est moins transparente que si elle avait été négociée sous forme d'une réduction de la valeur nominale du prix du bien. De plus, les transferts associés aux exigences minimales d'exportation ou de transferts de technologies sont moins visibles et quantifiables. Par conséquent, leurs effets sur l'économie sont également moins visibles et quantifiables. Néanmoins, cela peut arranger les deux parties contractantes. D'un côté, la MN est la seule à connaître les coûts des offsets qu'elle offre mais également le vrai coût des biens qu'elle fournit. En raison de cette asymétrie d'informations, la MN peut facilement transférer les coûts des offsets sur les coûts des biens qu'elle fournit, des suppléments de coûts qui sont en fin de compte transposés sur le consommateur final, c'est-à-dire la population domestique. Du côté du gouvernement hôte, les offsets sont avantageux car les bénéfices qu'ils rapportent à court terme sont plus facilement quantifiables que les coûts qu'ils génèrent à long terme.

Il est implicitement admis par tous les gouvernements qui font usage des offsets que ceux-ci, à l'instar des autres mesures de MIC, ont des effets allocatifs favorables : premièrement parce que, d'après les autorités, ce sont des instruments efficaces pour atteindre les objectifs fixés en matière de politique industrielle et de développement car ils jouent le rôle d'instruments de « garantie », de mécanisme de redistribution de rentes et d'efficience. Ainsi, il est supposé par définition que les exigences minimales d'exportations sont un instrument efficace pour promouvoir les exportations, que les exigences de contenu local sont un mécanisme efficace pour promouvoir l'embauche, que les prises de participation locales sont un instrument efficace pour effectuer des transferts de technologies etc. Toutefois, une étude plus approfondie mérite d'être faite pour pouvoir se prononcer sur l'efficience des offsets.

3. Analyse de l'efficience des offsets

D'après la théorie du commerce international, pour établir l'efficience d'un instrument de politique commerciale ou industrielle, il faut faire une analyse économique sur la base du principe d'intervention optimale. Ce principe n'est pas nouveau, il a mis au point dans les années 1950 par Meade. La théorie de l'intervention optimale préconise que pour atteindre un objectif en matière de politique économique, les autorités publiques doivent choisir le mécanisme le plus approprié. Par exemple, pour protéger une industrie naissante, plusieurs procédés peuvent être envisagés : barrières à l'entrée, subventions à la production, réglementations techniques, administratives ou autres. Une analyse économique fondée sur le principe d'intervention optimale permet toutefois de déterminer quel sera le mécanisme le plus efficace, présentant le moins d'externalités négatives. En 1969, Baldwin applique cette théorie au cas d'une industrie naissante et démontre que la protection par les barrières sur les importations est relativement moins efficace que les subventions. Suite à ces travaux, Corden (1974) propose une grille de lecture des interventions et des effets attendus. D'après lui, il faut donner la priorité aux politiques économiques qui créent le moins de distorsions par produits.

Ainsi, toute intervention peut être évaluée de cette manière, une fois les objectifs de la politique économique connus. Ce principe d'intervention optimale peut donc être également étendu à l'analyse de quelques instruments utilisés sous le terme commun d'offset, ce qui nous permettra d'analyser leur efficience.

3.1 L'offset en tant que règle de contenu local (RCL)

La politique de contenu local est particulièrement populaire dans les pays en développement et est surtout utilisée pour donner une impulsion à l'industrie naissante (Greenaway, 1992). Elle n'est pas spécifique qu'aux PED. Selon B.-H. Lee [2002, p. 34], « les pays développés utilisent eux aussi amplement [cet instrument] pour protéger leurs économies de l'intensification de la concurrence ». D'après ce même auteur, les pays développés « peuvent faire [de la RCL] une condition préalable à l'approbation d'IDE ou, le plus souvent, à l'octroi d'un traitement préférentiel (subventions ou exonérations fiscales par exemple) » (*idem*). Nous parlons d'une condition préalable à l'approbation d'IDE car, en dehors du cadre d'offset, les RCL ont été largement utilisées pour faire en sorte que les IDE répondent aux objectifs et aux priorités nationales des pays qui en font usage⁷.

Dans les contrats d'offsets, la RCL se présente sous la forme d'exigences de sous-traitance et de licences de production.

Les conditions requises en termes de règles de contenu local imposent aux multinationales « qu'une certaine fraction des intrants soient d'origine nationale, cette fraction pouvant être précisée en valeur (bien hétérogènes) ou en quantité (biens homogènes) » [De Melo & Grether, 2000, p. 514]. Cela indique donc que les biens importés sont composés en partie d'intrants d'origine étrangère et en partie d'intrants d'origine locale. Cette particularité différencie le mécanisme de contenu local d'un droit de douane car, bien qu'il influence le prix du bien final, celui-ci aura la spécificité d'être constitué de deux composantes : inputs aux prix domestique et étranger. Le mécanisme de contenu local, comme d'autres types de barrières non-tarifaires, a des effets moins évidents, en partie de par son application peu transparente et des répercussions multiples qu'il a sur l'économie. Les effets d'un mécanisme de contenu local sont donc incertains par rapport à une politique tarifaire qui a pour conséquence de réduire les importations de leur niveau de libre-échange. Pour des raisons de simplicité, des outils simples d'offre et de demande en équilibre partiel sont utilisés pour analyser les effets d'une RCL⁸.

⁷ Il faut toutefois préciser que les RCL ne sont qu'un outil parmi d'autres pour imposer des critères de performance aux IDE.

⁸ Toutefois, le mécanisme de contenu local comporte des effets revenus ainsi que d'autres effets du côté de l'offre, comme des incidences sur les prix des facteurs.

Supposons qu'une multinationale (spécialisée dans l'aéronautique) décide de répondre à un appel d'offre. Entre autres exigences fonctionnelles, techniques et budgétaires, le contrat comporte des obligations en matière de contenu local, que la MN s'engage à remplir en achetant (ou en produisant localement) une partie de ses inputs. Nous allons considérer que les biens intermédiaires que la multinationale choisit de produire/acheter localement sont d'un seul type (biens homogènes)⁹, que nous allons noter X . Pour des raisons de simplicité, considérons qu'il s'agit de moteurs. En fin, on suppose que le bien X est le seul bien intermédiaire et que les moteurs d'origines nationale (X_D) et étrangère (X_E) sont identiques. Alors, la fonction de production de la MN est la suivante :

$$Q_{MN} = a [k X_D + (1-k) X_E]$$

a étant le nombre de moteurs nécessaires pour produire une unité du bien final, que nous allons supposer égale à 1, et $k (<1)$ le nombre de moteurs achetés localement. Si le prix du moteur produit localement est P_D et le prix du moteur produit à l'étranger est P_E (on suppose $P_D > P_E$), le prix moyen des moteurs est :

$$\bar{p} = k P_D + (1-k) P_E$$

donc, le prix moyen du moteur équivaut à la moyenne pondérée des prix domestique et étranger.

La figure 5 illustre le fonctionnement du mécanisme de contenu local. La demande totale de la MN en X est fonction de \bar{p} et nous allons la noter $D(\bar{p})$. Etant donné qu'une fraction k de la demande intérieure doit être satisfaite par les producteurs locaux, la demande du bien intermédiaire produit localement est $kD(\bar{p})$. Cette courbe est obtenue en soustrayant à chaque prix la part $1-k$ de la demande totale de la MN en bien intermédiaire X . L'offre étrangère en moteurs (O_E) est infiniment élastique au prix étranger P_E . La MN, pour répondre à l'appel d'offre, a besoin de consommer $C_{X \text{ total}}$ de moteurs dont X_D sont achetés localement et le reste est acheté dans un autre pays, à l'étranger. L'offre en moteurs domestique est fonction du prix de vente local noté $O_X(P_D)$. Il faut déterminer maintenant quel est le prix acceptable, que la multinationale est prête à payer pour les moteurs produits localement. Sachant que le prix moyen des moteurs est la moyenne pondérée du prix domestique et du prix étranger, la courbe de demande de la MN en moteurs produits localement, exprimés en prix nationaux, est $D_X(P_D)$. Cette courbe passera par le point α et sera au-dessus de $kD(\bar{p})$ lorsque le $P_D > P_E$. L'intersection des courbes de demande $D_X(P_D)$ et d'offre $O_X(P_D)$ des

⁹ C'est-à-dire que les objectifs du contenu local sont définis en volumes.

moteurs produits localement (au prix nationaux) donnera l'équilibre (E) sur le marché national. Cela signifie que, avec la RCL, la MN devra acheter une proportion plus grande des moteurs produits localement ($X_{D\ RCL}$). Le prix moyen sera de \bar{p}^- et la demande totale sera de $C_{X\ Total}(\bar{p}^-)$, la perte sèche par rapport au libre échange étant la somme des triangles (123) + (678).

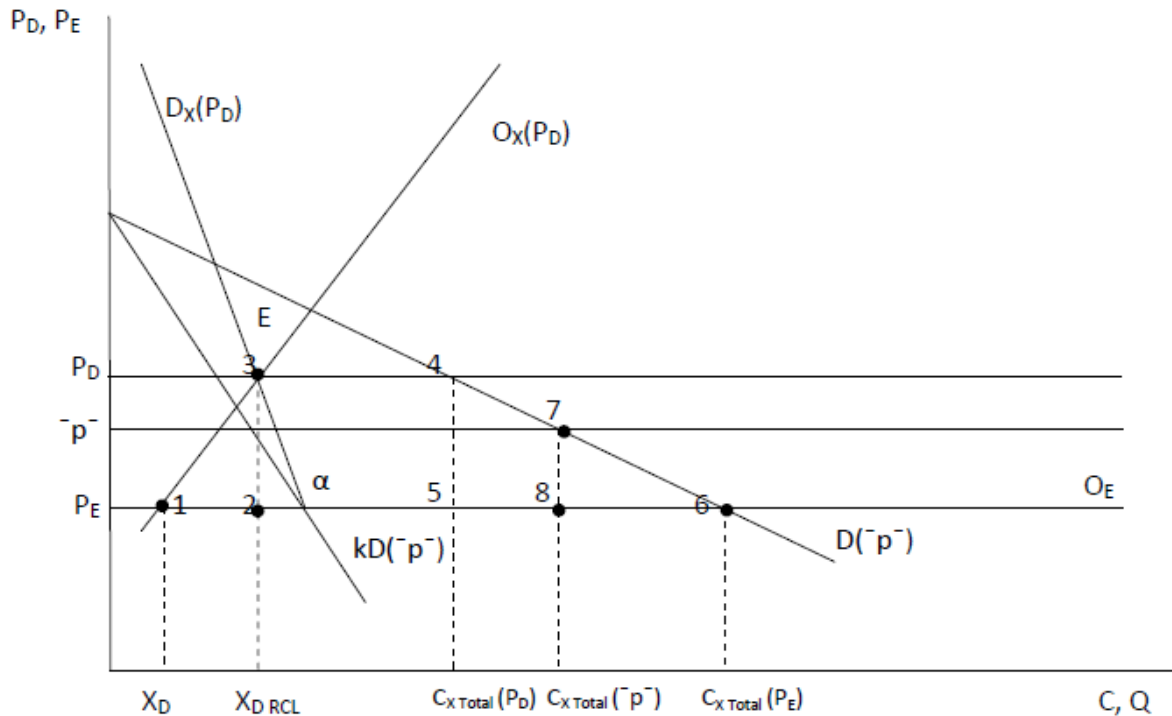


Figure 1: Effets de la règle de contenu local (construite sur l'exemple de la figure de De Melo et Grether, 2000, p.515)

Les pays qui rendent les RCL obligatoires obligent ainsi les MN à produire un maximum de VA sur leur territoire. Ce qui influence par conséquent la répartition des activités de la MNE entre ses filiales étrangères, et d'habitude entre les pays¹⁰. Cette contrainte modifie la stratégie d'approvisionnement mondial de la MN, et cela indépendamment de toute considération des prix et de qualité. Cela peut créer effectivement une distorsion dans l'allocation de ressources à l'échelle mondiale. Bien que les exigences en matière de contenu local aient pour objectif « de garantir ou promouvoir l'utilisation des produits locaux et l'intégration des investissements étrangers dans l'économie nationale » [B.-H. Lee, 2002, p. 35] et peut-être de limiter la dépendance du marché national aux entreprises étrangères, si la filiale domestique n'est pas capable d'accroître sa compétitivité sur la durée du contrat, la distorsion disparaît *de facto* sans rapporter des bénéfices à l'économie nationale.

¹⁰ Car chaque pays dispose des facteurs institutionnels et productifs différents.

La MNE, après avoir rempli ses obligations en matière d'offset, se tourne à nouveau vers ses fournisseurs étrangers. L'entreprise locale peut assurer son existence seulement en décrochant de nouveaux contrats. Si, sur 6 ans (durée d'un offset), l'entreprise locale n'est pas assez compétitive pour exporter, elle peut toutefois produire pour le marché domestique. Cependant, si même localement elle ne trouve aucun preneur, elle va fermer, ce qui peut entraîner une perte de connaissances et de savoir-faire (s'ils ne sont pas transférés à d'autres domaines d'activité). Dans le cas contraire, le gouvernement peut se charger de soutenir et de maintenir cette unité de production peu efficace.

L'effet économique des exigences sur le contenu local est difficile à évaluer car il est propre aux différents secteurs et pays. Comme l'indique Greenaway [1992, p. 149], leurs effets dépendent « de la manière dont le « *contenu* » est défini ; de la nature du processus de production ; de la structure du marché domestique et de la différence de salaires entre le pays hôte et le pays source ». Plusieurs études sur les effets économiques des RCL concluent qu'il est difficile de généraliser mais « de manière évidente, [ils exercent] des effets de distorsion sur l'allocation de ressources » [B.-H. Lee, 2002, p. 35]. Comme les exigences de contenu local prennent souvent la forme de production d'une partie du matériel requis par les producteurs locaux et qu'en général les intrants domestiques sont plus chers, l'augmentation du coût est répercuté sur le prix du bien final.

Néanmoins, selon le principe de l'intervention optimale, la RCL peut avoir ses raisons si la protection des fournisseurs locaux fait partie d'une politique de protection de l'industrie naissante. Les tarifs à l'importation et les subventions à la production peuvent être considérés comme des outils semblables à la RCL pour atteindre les mêmes objectifs. D'après Grossman (1981), la protection par les tarifs à l'importation s'avère être l'outil le moins efficace pour protéger les producteurs locaux. Si on regarde la figure 5, dans le cas d'un tarif ou d'un quota, qui donneront le même output national, la perte sèche sera plus élevée $(123) + (456)$, et « ceci parce que le tarif (ou le quota) résulte en un seul prix tandis qu'avec la politique de contenu local, l'industrie [aéronautique] continue à acheter ses composantes importées à leur coût d'opportunité » (De Melo, Grether, 2000, p. 516). Dans ce cas, il est évident que la RCL est plus appropriée que l'introduction d'un tarif, car une fois que l'obligation d'offset remplie, la distorsion initiale sur le prix des produits disparaît. Par rapport aux subventions, les offsets sous la forme de RCL sont également un outil plus approprié, car ils apportent plus de protection aux fournisseurs locaux qu'une subvention.

Il est néanmoins difficile de conclure que la règle de contenu local est plus efficiente qu'un tarif ou qu'une subvention équivalente. En plus de tous les mécanismes cités ci-dessus, un quota sur les importations peut être considéré comme le mécanisme le plus sûr et le plus efficace pour protéger les fournisseurs locaux. Avec un quota sur les importations, le marché domestique devient incontestable, si bien sûr il peut être cartellisé. Toutefois, l'efficacité, dans ce cas, n'est pas synonyme d'efficience car le quota sur les importations pénalise fortement les acheteurs du bien final. Ainsi, malgré une efficacité reconnue, le quota engendre un marché monopolistique suivi de nombreux coûts d'efficience qui lui sont spécifiques. Dans le cas de la RCL, le coût direct (augmentation des prix des inputs) est subi par la MN et ce coût est supérieur à celui d'un tarif ou d'une subvention. Ainsi, du point de vue du bien être économique global, on peut considérer qu'il s'agit de l'instrument le moins efficace. La conclusion doit être toutefois reconsidérée si le phénomène est étudié de point de vue du pays importateur, car la règle de contenu local a comme effet de transférer des rentes de la MN vers le consommateur final et, dans cette perspective, elle est plus performante qu'un tarif ou une subvention.

Toutefois, si les MN consentent à fournir leur bien malgré des contraintes aussi défavorables et au risque de perdre un maximum de rentes, c'est qu'elles y sont incitées par d'autres facteurs. Cette pratique n'aurait pas eu raison d'exister si les MN ne pouvaient pas en tirer des avantages, soit relatifs à la nature du marché local (protection du marché local¹¹, différentes motivations/ faveurs) [Greenaway, 1992] soit des caractéristiques du contrat (possibilité de changer de fournisseur local ou de projet), ou encore des menaces qui peuvent peser sur leur accès futur au marché (voir Dicken, 1992). Une fois ces considérations prises en compte, le calcul coût/bénéfice de l'ensemble de cette mesure devient plus difficile, car il doit être effectué tout au long de l'existence du contrat. Dans la mesure où la règle de contenu local offre une plus grande protection aux fournisseurs locaux mais aussi une invisibilité sur le prix du bien final et de l'incertitude sur la reconduction des contrats dans le futur, la RCL a des chances d'être plus coûteuse que d'autres instruments alternatifs.

¹¹Les MN qui sont forcées d'acheter des intrants d'origine locale plus chers que les intrants importés demandent souvent une « protection en aval » (*downstream protection*) c'est-à-dire elles demandent à être protégées de la concurrence étrangère sur les marchés de produits finis. Cette clause va toutefois de soi pour un contrat d'offset.

3.2. L'offset en tant qu'outil de promotion à l'exportation – les exigences minimales à l'exportation (EME)

L'offset en tant qu'EME exige qu'une proportion des biens produits localement soit exportée. Cet outil oblige ainsi la MN à intégrer les fournisseurs locaux dans sa chaîne de valeur, au moins à court terme ; dans le cas où cela n'est pas possible, la MN est obligée de trouver des débouchés pour la production locale. Ainsi, les EME ont pour mérite d'orienter « la production [nationale] en fonction des marchés mondiaux, [d'obliger] les entreprises à rendre leurs ressources humaines plus compétitives dans un contexte de globalisation de la production et [de les encourager] à rechercher des nouvelles opportunités d'exportation. Ils peuvent aussi tendre à améliorer l'équité, en orientant les investissements vers les régions les plus pauvres ou les segments désavantagés de la population, ou bien encore en garantissant un approvisionnement universel des services clés, tels que l'électricité, l'eau et les installations sanitaires » (Gibbs, 2007, p. 51). Des objectifs similaires peuvent toutefois être atteints grâce à d'autres formes d'offsets, qui ont par essence une finalité « développementaliste ».

Considérons le cas d'une entreprise domestique qui souhaite se lancer sur le marché international. Pour des raisons de simplicité, nous considérons qu'elle ne peut pas influencer les prix mondiaux du bien commercé, et que ce bien ne bénéficie pas d'une protection sur le marché local. Dans ce cas, l'analyse économique indique que si l'entreprise rencontre une offre à pente ascendante, elle ne peut pas exporter plus sans diminuer ses prix. Si, pour une raison ou une autre, l'entreprise ne peut pas le faire, elle peut bénéficier des aides de l'État. Toutefois, cela peut entraîner l'apparition de subventions croisées¹². Dans ce cas, l'offset, en tant qu'exigence d'exportation, est plus favorable pour la nation qu'une simple subvention sur la production, car les charges de subvention sont transférées sur la MN. L'offset en tant qu'outil d'aide à l'exportation est également supérieur aux autres instruments de politique économique, car on observe à nouveau un déplacement de la rente de la MN vers le pays hôte.

Comme pour le contenu local, le MN n'a aucun intérêt à accepter une telle obligation si elle ne peut pas bénéficier d'avantages en contrepartie. Une de ces conditions peut être de demander la protection du marché local pour le bien à exporter. Le fournisseur local ne

¹² « Les subventions croisées consistent pour une entreprise à faire couvrir tout ou partie des coûts de son activité sur un marché donné par des ressources tirées d'une activité exercée sur un autre marché. De telles pratiques peuvent fausser le jeu de la concurrence lorsque l'entreprise en question détient un monopole sur l'un des marchés concernés ». (source : <http://www.economag.com/droit-de-la-concurrence/abus-de-position-dominante-2/anciens-monopoles>)

modifie pas ainsi sa production totale, mais peut changer la proportion des exportations et ventes locales dans son chiffre d'affaires. Cela lui permet d'augmenter les prix locaux pour compenser les efforts entrepris à l'exportation, ce qui fait que moins de produits sont vendus sur le marché local et plus à l'étranger. Ainsi, une subvention croisée peut résulter à nouveau. Dans ce cas, les consommateurs domestiques du bien supportent presque la totalité de la subvention à l'exportation. Néanmoins, même dans ce cas, les offsets sont supérieurs à la subvention à l'exportation, car les coûts subis par les consommateurs dans le cas d'un offset ne tiennent qu'à l'exportation d'un bien spécifique, étant donné que l'outil de subvention à l'exportation concerne la totalité de la production d'une filière/industrie, ce qui peut entraîner l'expansion du secteur protégé. Ainsi, d'après Greenaway [1992, p. 153], les EME améliorent le bien-être de la nation pour trois raisons : elles réduisent l'offre de produits en surproduction, elles permettent d'accroître la production nationale au détriment des autres firmes à l'étranger et elles réduisent la fuite des capitaux à l'étranger.

On voit toutefois que les offsets ont une incidence négative sur une proportion de la population. Il revient dans ce cas de se poser la question de savoir ce qui se serait passé en l'absence des ces EME. Greenaway (1992, p. 153) appelle cela l'*anti monde*:

« [W]hat prevails in the absence of MER¹³ ? If we assume that import protection follows the introduction of a MER, and the *anti monde* is therefore free trade, the MER is *unambiguously* welfare reducing. If however the MER follows the introduction of protection, and empirical analysis suggests that this is the more usual case, the conclusion is quite different, as Rodrik [1987] shows, the MER can in fact increase domestic welfare, compared with the import protection scenario. »

(les mots en italique sont respectés dans la citation)

Cela explique ainsi pourquoi les gouvernements hôtes sont séduits par cet outil de promotion à l'exportation : il permet le transfert de rentes, tout en assurant que les objectifs voulus en termes d'exportation seront atteints.

¹³ Exigences minimales à l'exportation.

3.3. Les offsets en tant que prises de participation locale

Des nombreux gouvernements de pays en développement ont fait appel à des limitations concernant la participation de capital étranger dans les années 80 (ex. la Chine, l'Inde, l'Indonésie, la Malaisie, le Mexique et d'autres pays). Aujourd'hui toutefois, dans le cadre d'accords commerciaux qui amoindrissent la portée des politiques en matière d'investissement, les pays en développement sont de plus en plus contraints d'abandonner cet instrument (voir UNCTAD, 2003). Les offsets sont à ce jour une opportunité de mettre en place des exigences en matière de participation locale minimale au capital.

Pour déterminer l'efficience des mesures de prises de participation locale, il faut d'abord définir quels sont les objectifs que les pays en développement se fixent grâce à ce mécanisme. En plus d'être un apport de capitaux, le mécanisme de prises de participation locale est un moyen d'obtenir des technologies, des savoir-faire, des compétences de gestions ainsi que d'autres inputs. Il est aussi un moyen d'intégrer de façon optimale les entreprises locales dans la chaîne de valeur des sociétés multinationales et donc de les intégrer aux circuits de distribution, de production et de commercialisation internationaux. Ce mécanisme peut être utilisé pour accroître la compétitivité internationale, en prix et en qualité, des entreprises locales et donc la performance économique du pays. Ainsi, les contraintes en matière de prises de participation locale permettent d'atteindre plusieurs objectifs, qui peuvent bien sûr ne pas être indépendants les uns des autres. Toutefois, pour pouvoir parler d'efficience des offsets en tant que prises de participation locale, il faut bien faire la distinction entre ces différents objectifs.

La première question à laquelle nous essayerons de répondre est : est-ce que les offsets en tant que exigences de prises de participation locale sont un instrument adéquat pour permettre le transfert de technologies et savoir-faire ? Comme le précise Javorcik B.S. et Spatareanu M. (2008, p. 195) « [o]ne of the original motivations for the existence of ownership sharing conditions was the belief that local participation in foreign investment projects reveals their proprietary technology and thus benefits domestic firms by facilitating technology diffusion ». La principale raison est que toutes les technologies contiennent une partie de savoir, dont la diffusion ne peut pas être contrôlée par les termes d'un contrat. Cet argument a incité de nombreux gouvernements à introduire des restrictions relatives à la propriété étrangère et à forcer les multinationales à conclure des accords de partenariat avec les entreprises locales. Toutefois, de nombreuses études ont démontré que la diffusion des technologies et des savoir-

faire et par conséquent les externalités positives attendues ne sont ni garanties, ni automatiques, ni gratuites (Blomström et Sjöholm, 1999 ; Javorcik et Spatareanu, 2008). De plus, la magnitude des externalités peut différer au sein de l'industrie ciblée mais également sur les industries en amont et en aval.

Les multinationales étant incapables de limiter la diffusion des connaissances, elles cherchent à diminuer ce risque en transférant des technologies moins avancées ou tout simplement en refusant d'investir dans l'unité locale. Lorsque la MN est la seule propriétaire de sa filiale, c'est-à-dire qu'elle a un plus grand contrôle des profits, elle sera incitée à transférer des technologies et des savoir-faire plus sophistiqués à sa filiale (voir Ramachandran 1993). Une autre raison qui influence le résultat de diffusion technologique est que la présence d'une MN génère deux effets contradictoires. D'un côté, les MN transfèrent à leur filiale locale des acquis en matière de technologies et des savoir-faire propres à leur firme, qui par l'effet de démonstration peuvent être acquis par les autres firmes locales dans le même secteur (des externalités horizontales). D'un autre côté, l'entrée d'une multinationale bouscule l'équilibre sur le marché domestique et pousse les entreprises locales à protéger leurs parts du marché et leurs profits. Cela peut se traduire par des externalités positives grâce à une concurrence plus vive et un accroissement de la productivité des firmes domestiques, ou cela peut entraîner le rétrécissement du volume de production des entreprises locales¹⁴. Pour les industries en amont, l'augmentation du volume de production dans l'industrie cible est bénéfique, soit grâce aux avantages provenant des économies d'échelles, soit grâce à la diffusion des technologies et savoir-faire. La MN a intérêt à transférer des connaissances aux industries en amont car cela accroît la performance dans l'offre des biens intermédiaires. Pour les industries en amont, la présence de la MN se traduit également par une plus grande productivité.

Le transfert de technologies dépend également de la capacité d'absorption du pays et du fossé technologique qui sépare les pays. Toutefois, les études menées sur ce sujet sont contradictoires. D'après Kokko *et al.* (1996), les externalités horizontales ne peuvent avoir lieu que s'il n'y a pas un grand retard technologique des firmes domestiques. Selon Blalock & Gertler (2008), toutefois, plus l'écart technologique est important et plus le transfert et la diffusion de technologies sont grands.

¹⁴ De nombreux travaux empiriques démontrent que les effets négatifs de la compétition dépassent les effets positifs de la diffusion des connaissances (voir Javorcik et Spataru, 2008).

Ainsi, nous constatons que si l'objectif implicite des exigences de prises de participation est le transfert et la diffusion de technologies dans l'économie hôte, l'efficacité et l'efficience de cet outil sont difficiles à établir, car elles dépendent de nombreux facteurs externes. Lorsque les gouvernements hôtes utilisent ces outils pour intégrer de façon optimale les entreprises locales dans la chaîne de valeur des MN, nous pouvons considérer que cet outil est efficace une fois que la joint-venture (l'accord de sous-traitance car cela se réfère aussi à la RCL) perdure après la fin de l'offset. D'après Miller R. et *alii* (1997, p. 29), la relation au sein d'une joint-venture est d'habitude fragile, difficilement négociable et, une fois négociée, difficile à maintenir à long terme. Ces auteurs établissent une liste des raisons qui font que ces accords donnent souvent des résultats insatisfaisants dans les pays en développement. Toutefois, il s'avère que si la maison mère entretenait des rapports commerciaux avec la filiale locale avant l'offset, l'offset permet de renforcer et d'améliorer ce lien.

Un autre objectif sous-jacent des prises de participation locale est d'accroître la compétitivité (en prix et en qualité) des entités locales, et donc d'accroître leurs exports. Toutefois, d'après Greenaway (1999, p. 154), les EME sont un outil plus efficace pour atteindre cet objectif.

En conclusion, on peut déduire que les effets allocatifs et, par conséquent, les effets économiques de ces mesures sont difficilement identifiables car les prises de participation locale n'ont pas d'effets directs sur le commerce¹⁵. Souvent, les objectifs visés, relativement à la mise en place de cette mesure, par les gouvernements hôtes sont semblables à ceux des EME et des exigences de contenu local, à savoir l'objectif de garantie et de transfert de la rente. Les exigences de prise de participation contribuent aux transferts des avantages propres à la MN, comme le transfert de technologies et de connaissances exclusives, de savoir-faire en termes d'organisation et de gestion, etc. Ces transferts, bien que difficilement quantifiables, représentent des atouts pour la firme, car dans des marchés oligopolistiques, ils créent des rentes. Au niveau mondial, les détournements de rentes d'une MN correspondent aussi à un

¹⁵ Elles ont néanmoins une influence, en fonction que les investissements de la MN sont faits dans un secteur tourné vers l'exportation ou dans des secteurs de substitution d'importation, car les exigences de prise de participation peuvent être formulées comme une amélioration des performances commerciales ou performances à l'exportation. D'après Balasubramanyam (1991), si les exigences de prise de participation sont appliquées aux entreprises tournées vers l'exportation et que ces performances sont quantifiées sur la base des améliorations commerciales, cette mesure tend à détourner l'entreprise de ses activités exportatrices vers le marché domestique. Cela a donc un effet inhibiteur pour le commerce. Ainsi, la priorité est donnée aux prises de participation liées à la performance à l'exportation.

détournement de rentes des pays d'origine, qui ont d'habitude des taux d'imposition plus élevés, vers des pays à faible taux d'imposition. À long terme, les MN vont déménager la plus grande partie de leurs profits vers les pays à faible taux d'imposition en défaveur des pays d'origine.

Comme le précise Greenaway [1992, p. 155], contrairement à la règle de contenu local et aux EME, il n'existe pas d'instruments de politique économique alternatifs aux obligations de prise de participation pour atteindre les mêmes objectifs avec un moindre coût pour la société. De plus, l'analyse économique est difficile car les effets sur le commerce sont peu clairs et parce que cet outil interagit souvent avec d'autres mesures d'intervention. Toutefois, dans les situations où l'État met en place une politique de protection des importations pour protéger une industrie naissante ou augmenter le revenu, la règle de prises de participation peut être le meilleur instrument de second rang, donc assez effectif et efficient, pour déclencher un transfert de rente.

Conclusion

L'objet de cette contribution était double. D'abord, combler un relatif manque d'intérêt de la littérature académique sur un type de pratiques – les offsets – que la mondialisation et les négociations à tous les niveaux pour la poursuite de la libéralisation des échanges n'ont à l'évidence pas empêché de prospérer. Et bien que l'article s'intéresse plus aux incitations que présente l'offset pour les pays en retard de développement, il convient d'insister sur le fait qu'il fait également partie de « l'arsenal » des pays développés et qu'il ne semble non plus être considéré comme une simple contrainte par les entreprises. Chacun admet que l'offset doit faire l'objet d'un encadrement, mais sa légitimité en tant qu'outil de la politique commerciale et industrielle d'un pays ne semble pas devoir être fondamentalement remise en cause.

Ensuite, esquisser une grille d'analyse de l'offset à partir des développements que la théorie néoclassique standard a produit sur les mesures concernant l'investissement liées au commerce (MIC). Nous avons considéré ici qu'il était possible de procéder à cette assimilation et nous avons cherché à en tirer les implications analytiques. Il ressort que la leur légitimité et, par conséquent le socle des négociations sur leur base légale internationale, dépend de la capacité de l'offset à accroître le bien-être du pays. C'est une légitimité nécessairement fragile du point de vue strictement économique comme du point de vue politique dans la mesure où, dans la perspective néoclassique standard, l'effet de l'offset sur le

bien-être global est toujours inférieur à celui du libre échange. Mais l'offset conserve une base de légitimité analogue à celle des autres arguments protectionnistes reconnus par la théorie du commerce international – en particulier celui de l'industrie naissante dont il constitue une déclinaison moderne évidente. La question qui découle de ce socle d'analyse pour la politique économique est naturellement celle de savoir si, et dans quelle mesure, dans un univers d'asymétrie d'information et de concurrence imparfaite, le gouvernement doit privilégier les mesures visant à éliminer les distorsions du marché qui légitiment le recours à l'offset ou bien s'il doit, au nom du pragmatisme et de l'intérêt national, recourir à ce genre de pratiques au risque de contribuer à accroître encore les distorsions du marché et les coûts et risques qui les accompagnent au plan international. Le fait de poser cette question au sujet des offsets nous a paru un pas suffisant à ce stade. Une étude plus poussée serait assurément nécessaire pour espérer la trancher.

REFERENCES:

- Agnès Amadour, Pierre Armand, Maria Erouihane, Antoine Labouérie, Vincent Le Masson, Pierre-Adrien Morel, Haja P. Ramanandraibe, Les pratiques d'offset et les grands groupes français. Available at: http://bdc.aege.fr/public/Les_pratiques_d_offset_et_les_grands_groupes_francais.pdf [Consulté le mars 12, 2013].
- Ariff, M., 1989. TRIMs: a North-South Divide or a Non-issue? *World Economy*, 12(3), p.347–360.
- Balasubramanyam, V.N., 1991. Putting TRIMs to good use. *World Development*, 19(9), p.1215–1224.
- Bhagwati, J., 2005. *Eloge du libre échange*, Paris: : Ed. d'organisation.
- Blalock, G. & Gertler, P.J., 2008. Welfare gains from Foreign Direct Investment through technology transfer to local suppliers. *Journal of International Economics*, 74(2), p.402–421.
- Dicken, P., 1992. *Global shift: the internationalization of economic activity*, London: Paul Chapman Pub.
- Grossman, G.M., 1981. The Theory of Domestic Content Protection and Content Preference. *The Quarterly Journal of Economics*, 96(4), p.583–603.

- Ariff, M., 1989. TRIMs: a North-South Divide or a Non-issue? *World Economy*, 12(3), p.347–360.
- Balasubramanyam, V.N., 1991. Putting TRIMs to good use. *World Development*, 19(9), p.1215-1224.
- Bhagwati, J., 2005. *Eloge du libre échange*, Paris: : Ed. d'organisation.
- Blalock, G. & Gertler, P.J., 2008. Welfare gains from Foreign Direct Investment through technology transfer to local suppliers. *Journal of International Economics*, 74(2), p.402-421.
- Chang, H.-J., 2002. *Kicking away the ladder: development strategy in historical perspective*, London: Anthem.
- David, Greenaway. *Trade Related Investment Measures and Development Strategy Kyklos*, Vol. 45, Fasc. 2, 1992: 139-159.
- De Melo Jaime, Grether Jean-Marie. *Commerce International: Théories et applications*. Paris: De Boeck & Larcier s.a., 2000.
- Dicken, P., 1992. *Global shift: the internationalization of economic activity*, London: Paul Chapman Pub.
- Gibbs, Murray. *Les politiques commerciales*. Strategies nationales de développement, Notes d'orientation, New York: Nations Unies, 2007.
- Grossman, G.M., 1981. The Theory of Domestic Content Protection and Content Preference. *The Quarterly Journal of Economics*, 96(4), p.583-603.
- Kokko, A., Tansini, R. & Zejan, M.C., 1996. Local technological capability and productivity spillovers from FDI in the Uruguayan manufacturing sector. *Journal of Development Studies*, 32(4), p.602-611.
- Krugman Paul, Obstfeld Maurice. *Économie Internationale*. Paris: Pearson Education France, 2012.
- La Douane. *Site Internet de la Douane*. 05 décembre 2011. <http://www.douane.gouv.fr/page.asp?id=164> (accès le décembre 21, 2012).
- Lee, Byung-Hwa. *L'IDE des pays en développement: un vecteur d'échanges et de croissance*. Etudes de Centre de Développement, Paris: OCDE, 2002.
- Meade, J., 1955. *Trade and welfare*, London [etc.]: Oxford University Press.

Nations, United. *Foreign Direct Investment and Performance Requirements: New Evidence from Selected Countries*. United Nations Conference on Trade and Development, Geneva: UN, 2003.

Naud Alexandre, 2009. La compensation commercial: Le cas des systèmes de compensation “offset” en Afrique du Sud, mémoire Master 2, UPMF Grenoble.

Ramachandran, V., 1993. Technology Transfer, Firm Ownership, and Investment in Human Capital. *The Review of Economics and Statistics*, 75(4), p.664-670.

Robert Millet, Jack Glen, Fred Jaspersen, Yannis Karmokolias. *International Monetary Fund* www.imf.org. Mars 1997. www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/1997/03/pdf/miller.pdf (accès le Mars 8, 2013).

Salvatore, Dominick. *Économie Internationale*. Bruxelles: Ouvertures économiques, 2008.

Service public fédéral Economie, 2008. Politique de Participation Industrielle dans le cadre des commandes de défense, Economie : SPF Economie, P.M.E., Classes moyennes et énergie.

Sjöholm, Magnus Blomström et Fredrik. *Technology Transfer and Spillovers: Does Local Participation with Multinational Matter*, *European Economic Review* 43 (4-6), 1999: 915-923.

Spataru, Beata S. Javorcik et Mariana. *To share or not to share: Does local participation matter for spillovers from foreign direct investment?*, *Journal of Development Economics* 85, 2008: 194-217.

Sites internet :

www.economag.com

www.offset.ae